

Pasto, 23 de agosto de 2026

Gestión comercial

Aguardiente Nariño supera los \$15 mil millones en su segunda venta de 2026 y prepara su llegada a nuevos mercados

La segunda venta de Aguardiente Nariño para la vigencia 2026 cerró con ingresos por \$15.637.035.984. La estrategia comercial contempla ampliar la presencia de la marca en 11 departamentos del país.

- **453.408 unidades de Aguardiente Nariño fueron comercializadas mediante 168 lotes adjudicados.**
- **Las presentaciones en botella de 750 ml y 375 ml registraron la mayor participación entre los lotes adjudicados.**
- **11 departamentos hacen parte de la estrategia de expansión comercial de la marca.**

La operación se realizó a través de SECOP II, con una oferta inicial de 460 lotes, equivalentes a 55.820 cajas y 723.840 unidades de Aguardiente Nariño en sus diferentes referencias. En el proceso participaron nueve distribuidores.

El comportamiento de la comercialización permitió identificar una mayor participación de las presentaciones en botella, información que aporta elementos para conocer las dinámicas del mercado y orientar próximos procesos de distribución.

Paola Viteri Salazar, Subsecretaria de Rentas de Nariño, señaló que el comportamiento de la marca se refleja en las rentas departamentales, que presentan un incremento superior al 52 % frente a 2025. Para esta vigencia se fijó una meta de 1,3 millones de unidades; hasta el momento se han comercializado aproximadamente 945.000.

La funcionaria explicó que el diálogo con los distribuidores permite ajustar la oferta a las dinámicas del mercado. Junto con el Gobernador de Nariño, Luis Alfonso Escobar Jaramillo, se revisan las preferencias de los vendedores para definir lotes acordes con la demanda y preparar las próximas oportunidades de comercialización de la vigencia.

Los recursos obtenidos mediante esta operación ingresarán al departamento a través del impuesto al consumo, renta destinada a financiar sectores como educación, salud y deporte. De esta manera, la comercialización de la marca genera recursos para la inversión pública y programas dirigidos a la población.

La estrategia de expansión contempla presencia en 11 departamentos, entre ellos Putumayo, Cauca, Cundinamarca, Huila y Valle del Cauca, donde se adelantan contactos con posibles distribuidores y aliados comerciales.

De esta manera, Aguardiente Nariño avanza en su consolidación comercial, mientras que sus rentas continúan retornando al territorio a través de inversión en sectores de impacto social.